



# 成長可能性に関する 説明資料

Hamee株式会社（証券コード：3134）  
2015年4月20日

# 1. 会社概要

# 2. 当社の強みと今後の成長戦略

# 1. 会社概要

Ha m e e  
happy mobile, easy e-commerce

コマース事業  
for happy mobile

モバイルユーザーを  
ハッピーに



プラットフォーム事業  
for easy e-commerce

Eコマースを  
より簡単に



 **ネクストエンジン**

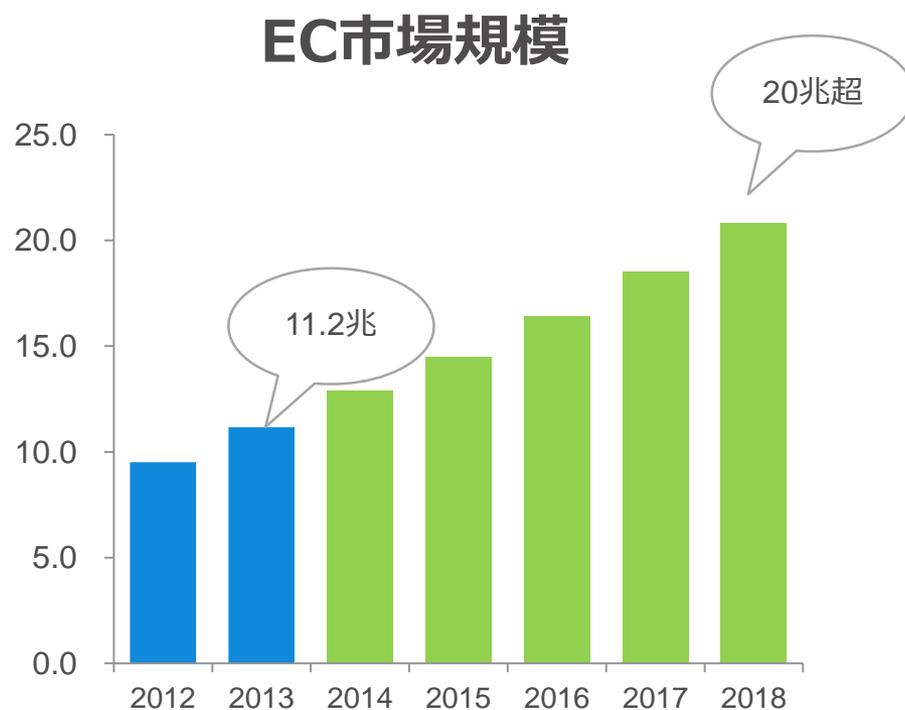
スマートフォングッズNo. 1ブランド  
Eコマースのグローバルプラットフォーム目指す！

|              |  |
|--------------|--|
| <b>会社名</b>   | <b>Hamee株式会社</b>   |
| <b>代表者</b>   | <b>代表取締役社長 樋口 敦士</b>   |
| <b>設 立</b>   | <b>1998年5月</b>   |
| <b>本社所在地</b> | <b>神奈川県小田原市栄町2-9-39</b>  |
| <b>資本金</b>   | <b>8,903万円</b>   |
| <b>事業内容</b>  | <p>・コマース事業<br/>モバイルアクセサリーを主とした雑貨等の商品企画・仕入とそれら商品のインターネット通信販売並びに大手雑貨店、大手家電量販店への卸売等</p> <p>・プラットフォーム事業<br/>EC事業者向けバックオフィス業務一元管理クラウド・ASPサービス「ネクストエンジン」の開発・提供</p> |
| <b>連結子会社</b> | <b>Hamee Korea Co.,Ltd Hamee US,Corp.</b>  |
| <b>従業員数</b>  | <b>連結126名（アルバイト・パート37名除く）</b>  |

## 世界・日本のBtoC市場は引き続き2ケタ成長が続く見通し

### 日本のBtoC市場規模

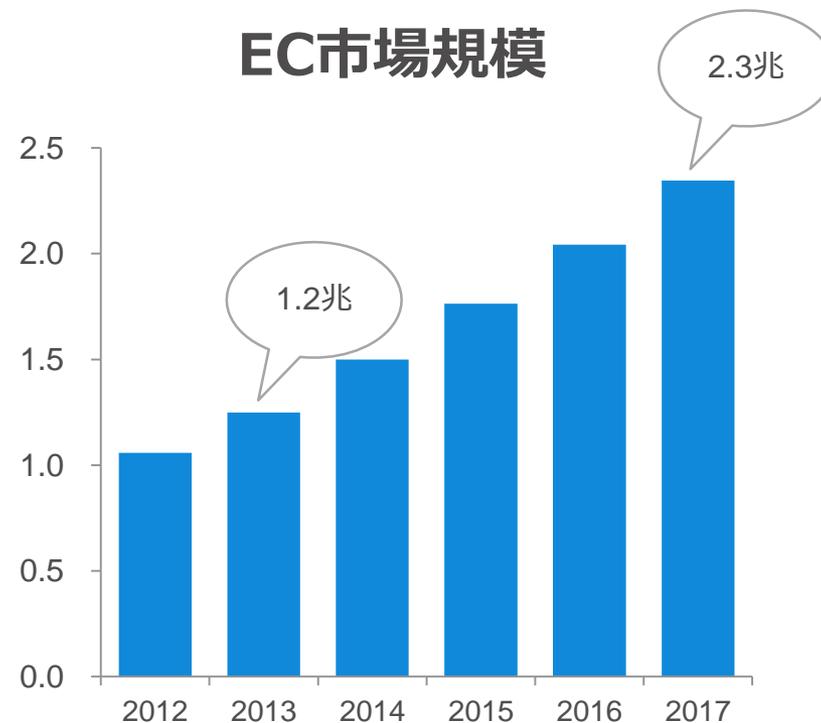
(兆円)



出所：2012～2013年：経済産業省実績  
2014年～2018年：野村総研予想

### 世界のBtoC市場規模

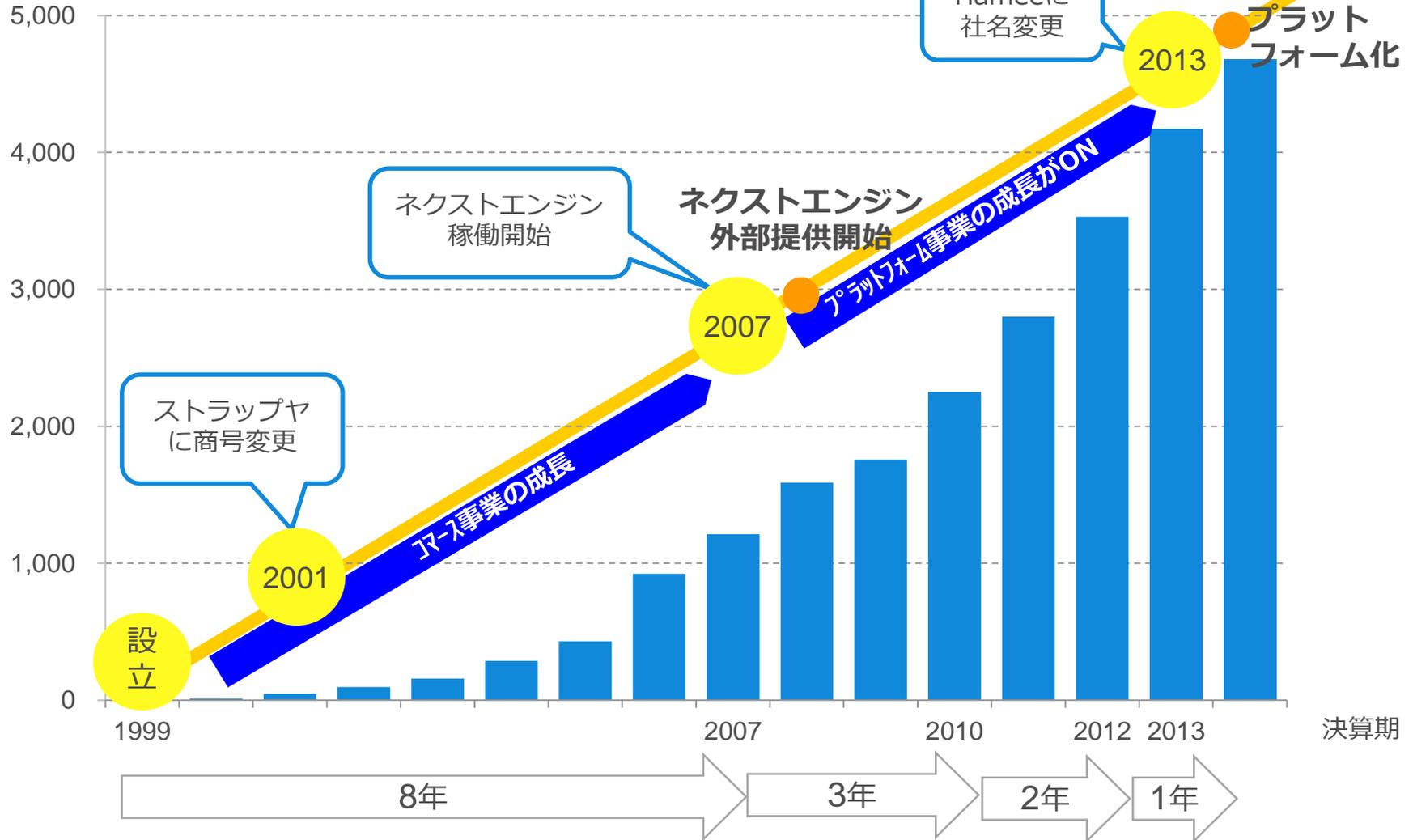
(兆ドル)



出所：eMarketer 2014年1月調査

## E C市場の環境変化を捉え成長スピード加速

売上高（百万円）



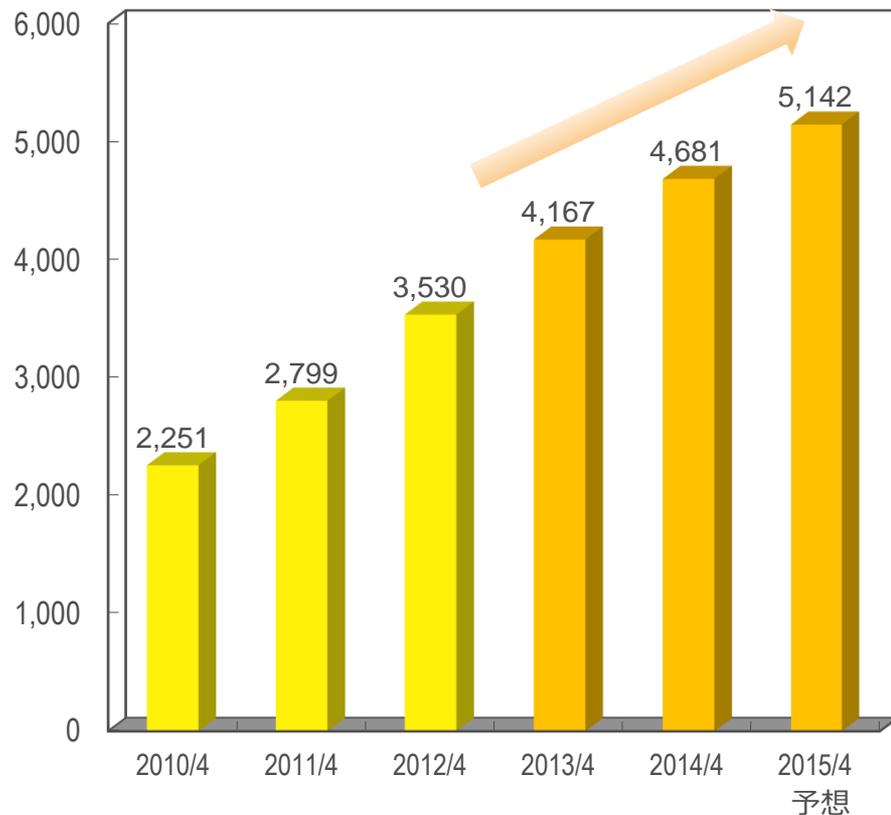
# 業績推移と今期の見通し



成長続ける E C 市場の環境変化を捉えて成長スピードが加速

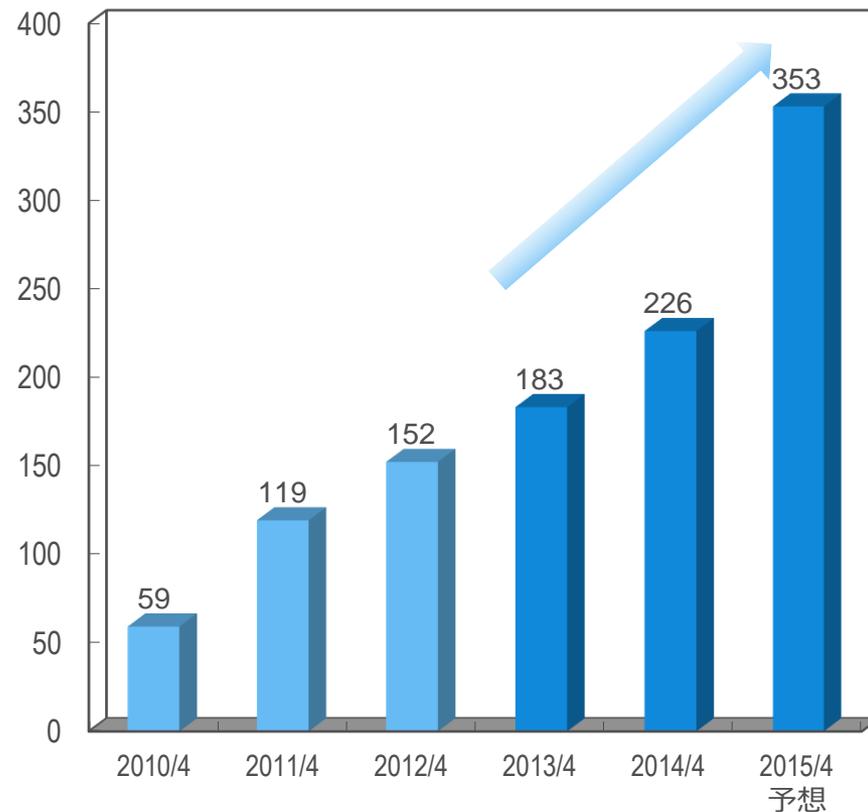
売上高

(百万円)



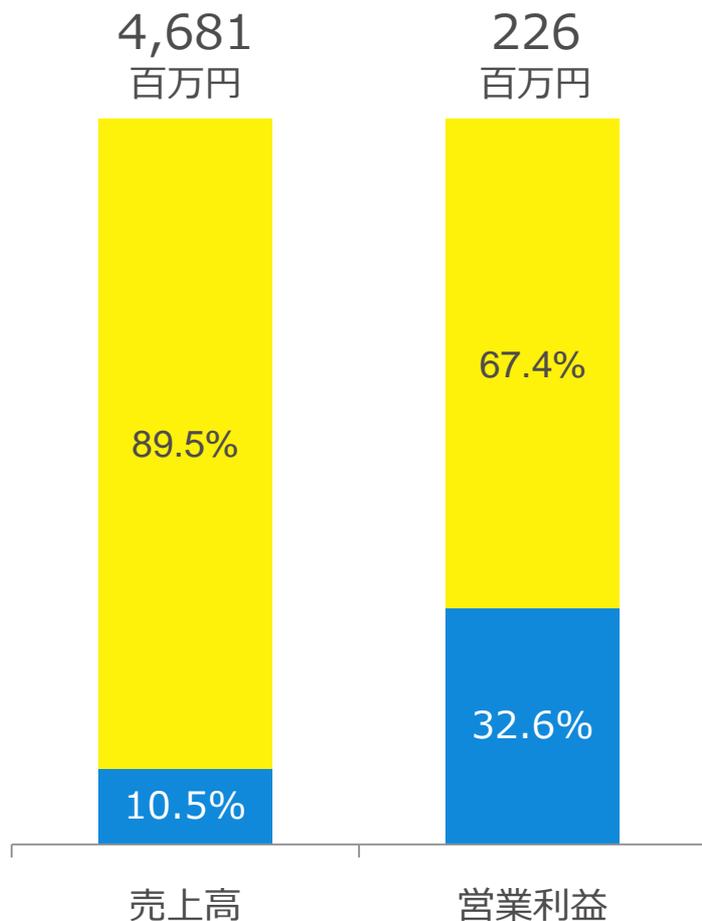
営業利益

(百万円)



(注) 第12期 (2010/4期) ~第14期 (2012/4期) は単体ベース。

## 成長ドライバーのプラットフォーム事業が営業利益の3割を占める



### コマース事業

for happy mobile

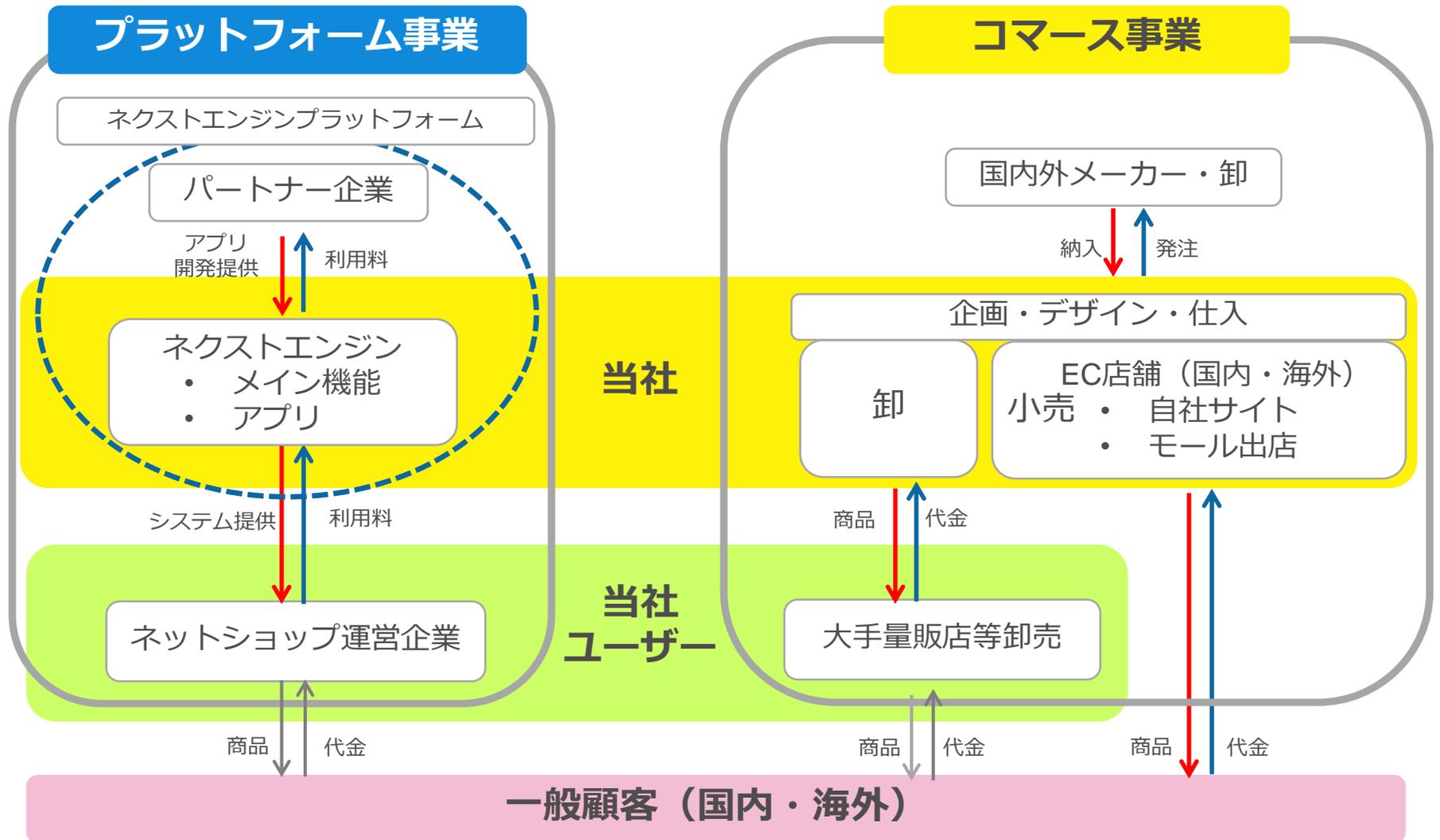
モバイルアクセサリーの企画・デザイン  
インターネット販売・卸売  
国内12店・海外9店（米国・韓国主要店舗）  
※店舗数は2015年2月末現在

### プラットフォーム事業

for easy e-commerce

複数ネットショップ一元管理  
クラウドシステム「ネクストエンジン」

## 2. 当社の強みと今後の成長戦略



フレッシュでクリエイティブな感性と高い技術力開発力で新商品・サービスを創出

1

EC国内外21店  
(2015年2月末)

業界トップクラス モバイルアクセサリーEC

2

1,707社  
(2015年1月末)

業界NO.1契約数 ECバックオフィスASP※

3

31.9歳

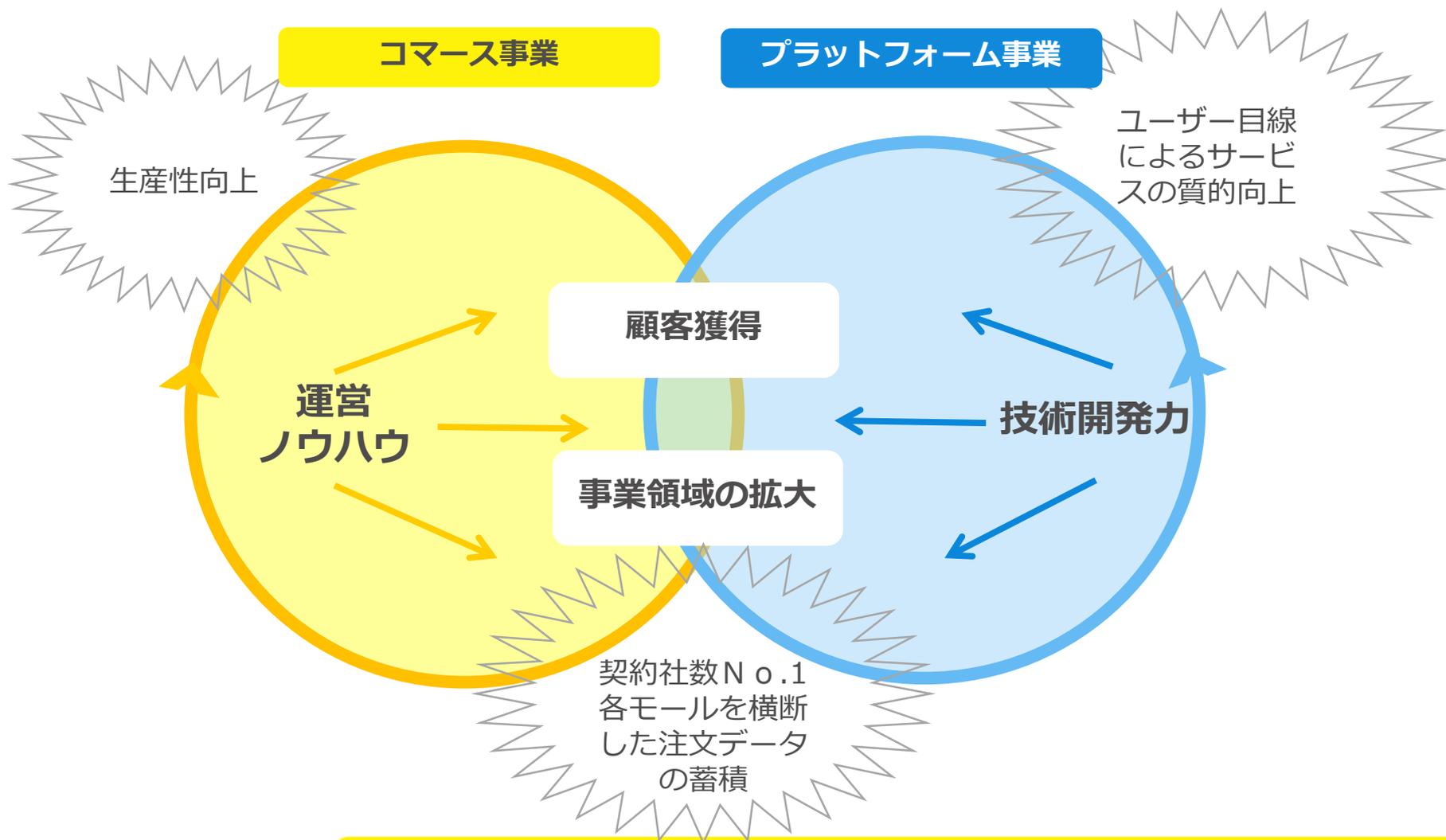
業界最年少 平均年齢※※

※出所：日本ネット経済新聞2014年8月28日号

※※ECシステム関連企業：プラネット/インフォーマット/ソフトクリエイイトHD/GMOペパボ/ロックオン/  
ブロードバンドタワー/データ・アプリケーション/Eストア/ソフトバンク・テクノロジー/  
ソフィアHDと比較

# 当社グループの強み

E C専門店運営とプラットフォームの相乗効果で  
E Cビジネスの新たな価値を創造



「happy mobile × easy e-commerce × Global」で市場を上回る成長を目指す

1

コマース事業

ユニークな商品 × 大手量販店売り場 × 業界トップクラスのEC



2

プラット  
フォーム事業

API公開・プラットフォーム化による  
ECバックオフィスのデファクトスタンダード



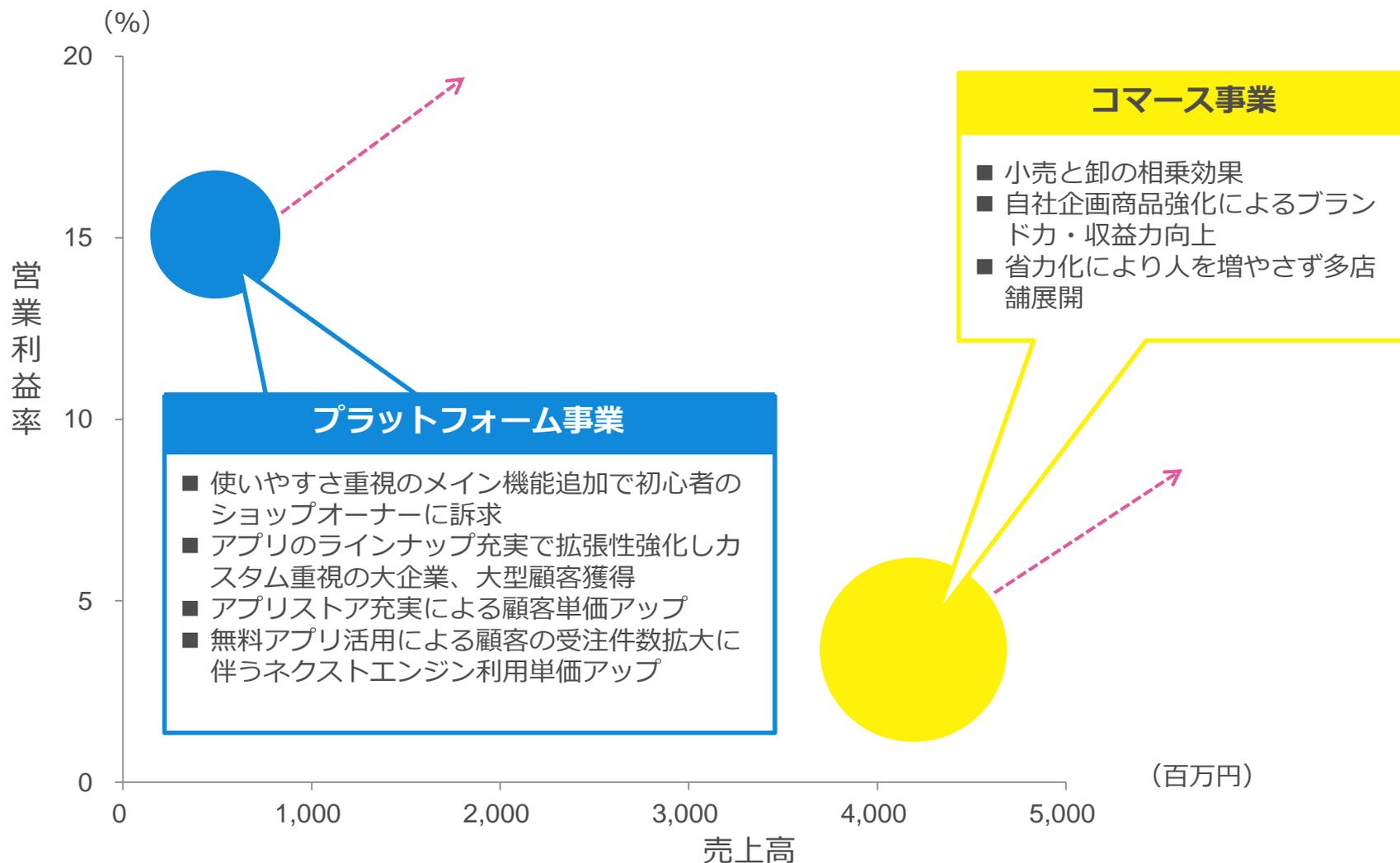
3

グローバル  
展開

コマースで海外進出し、現地ノウハウをシステム化  
各国ネクストエンジンをネットワーク化し  
クロスボーダーECを容易に実現するインフラとなる

スマートフォングッズNo.1ブランド  
Eコマースのグローバルプラットフォームを目指す！

各事業の相乗効果によりともに量的拡大を、更にそれを上回る利益成長を



コマース事業 ~for happy mobile

強み & 成長戦略

スマホグッズ流通を川上から川下まで一気通貫

独自商品企画



卸売：Loftほか  
大手雑貨・家電量販店



ネット通販  
国内12店 海外 9店

※米国・韓国主要店舗

※店舗数は2015年2月末現在

Web小売の情報をリアルタイムに把握、  
卸売の商品提案に活かす



卸売部門を持つことによる大量仕入れで  
仕入時にスケールメリットが発生



happy mobile, easy e-commerce

卸売のリアル店舗での売れ筋情報を把握、  
Web販売の商品戦略に活かす



積極仕入で在庫となった商品はWebセール  
等での対処が可能







手元でシャッターが押せます。



「自撮り」が簡単にできる！

Selfie Stick  
for iPhone

伸縮自在

簡単操作

角度調整

電池不要



コード長

8.6  
cm

Made for

 iPod  iPhone  iPad

あなたのカラーにピッタリ

Color Lightning Cable





## 自社企画商品強化によるブランドカ・収益力の向上

自社ブランド  
商品強化

IT強化

多店舗展開

A

ユニークな商品の強化による粗利&ブランド向上

B

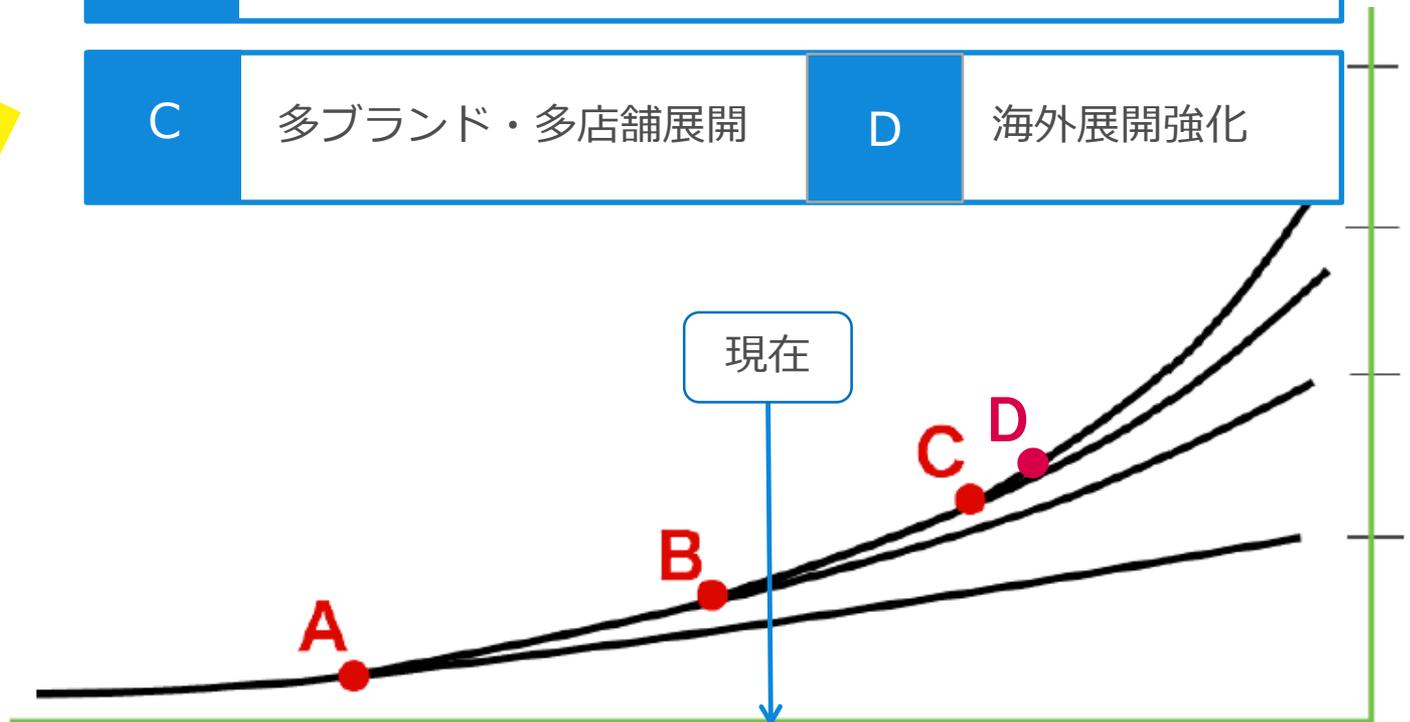
自動化徹底、生産性向上の為のシステム開発強化

C

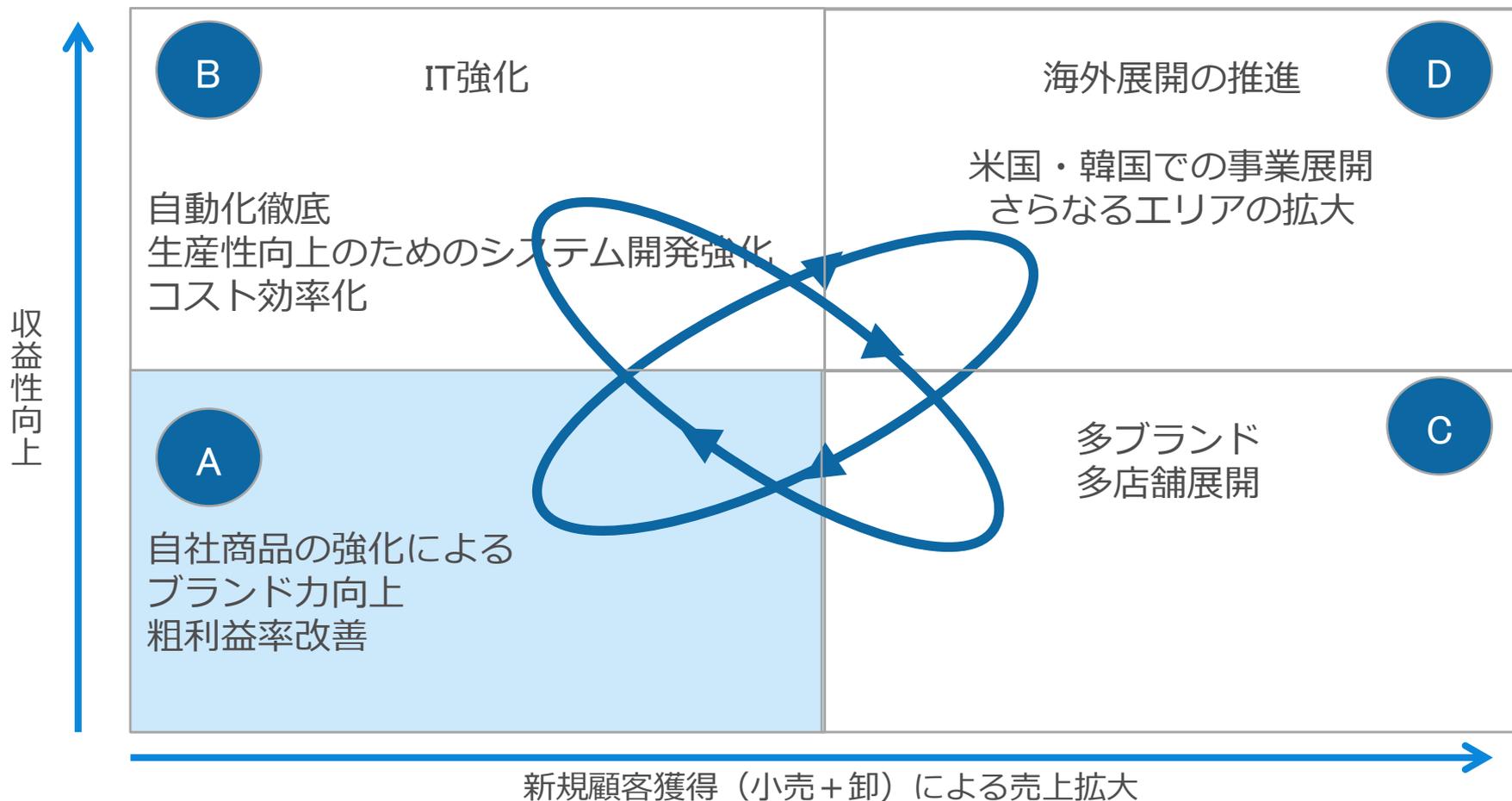
多ブランド・多店舗展開

D

海外展開強化



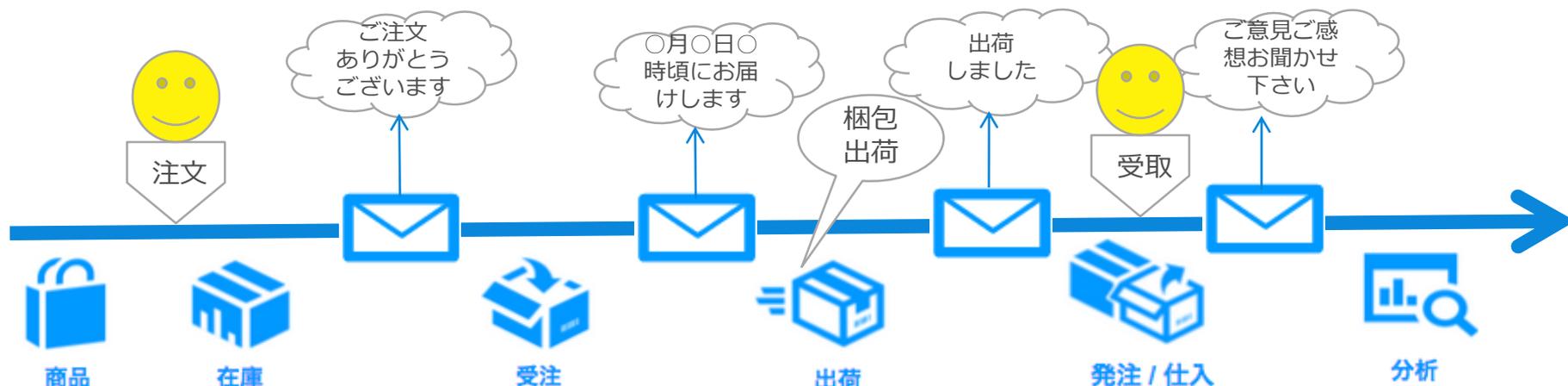
## 新規顧客開拓と顧客単価の上昇を図る



プラットフォーム事業 ~for easy e-commerce

強み & 成長戦略

## ネットショップのクラウド型マネジメントシステム



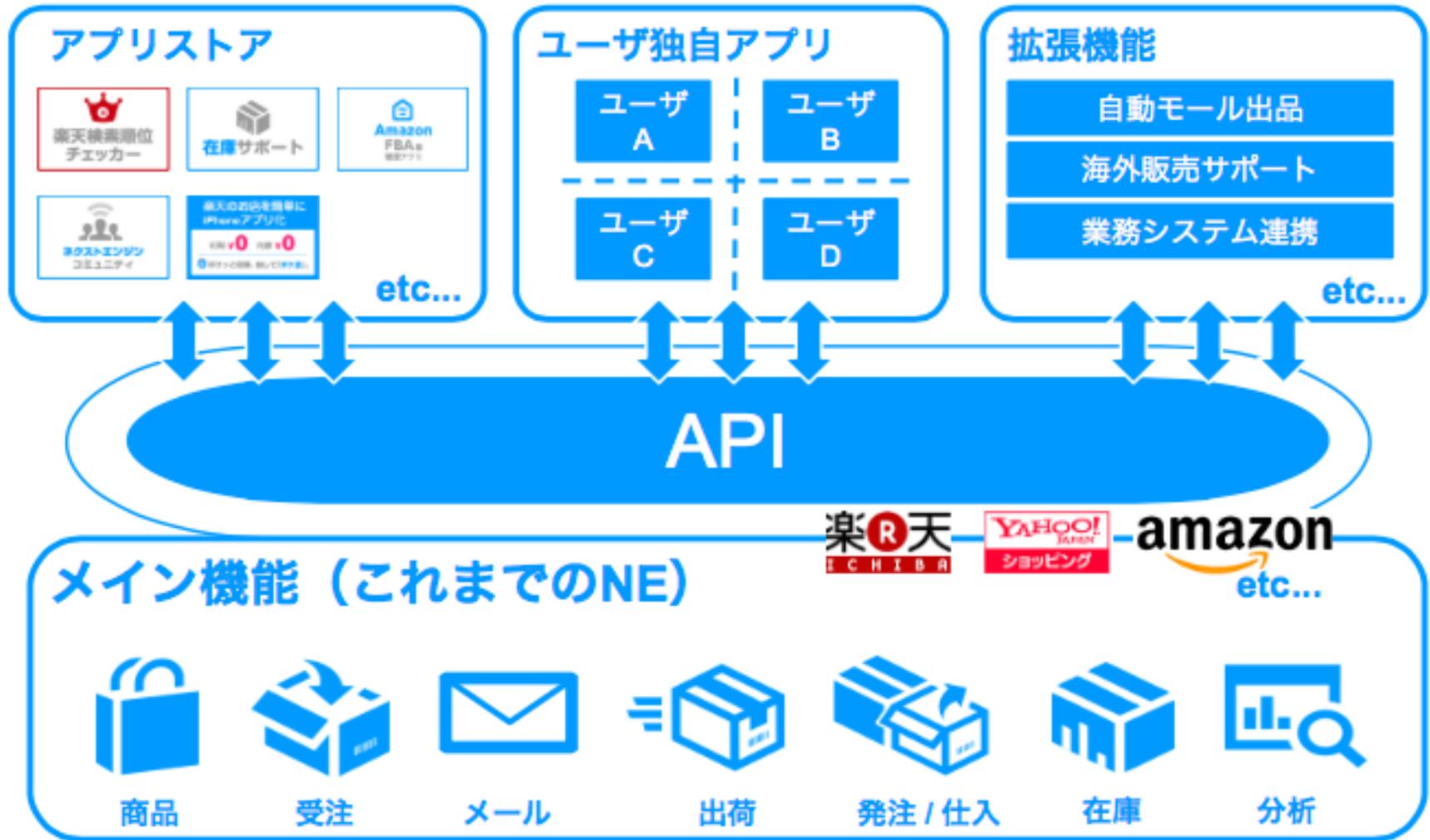
ネットショップが人手を介して行っている業務を可能な限り自動化

複数店舗の  
一元管理を実現  
  
(ページ一括管  
理、在庫連携等)

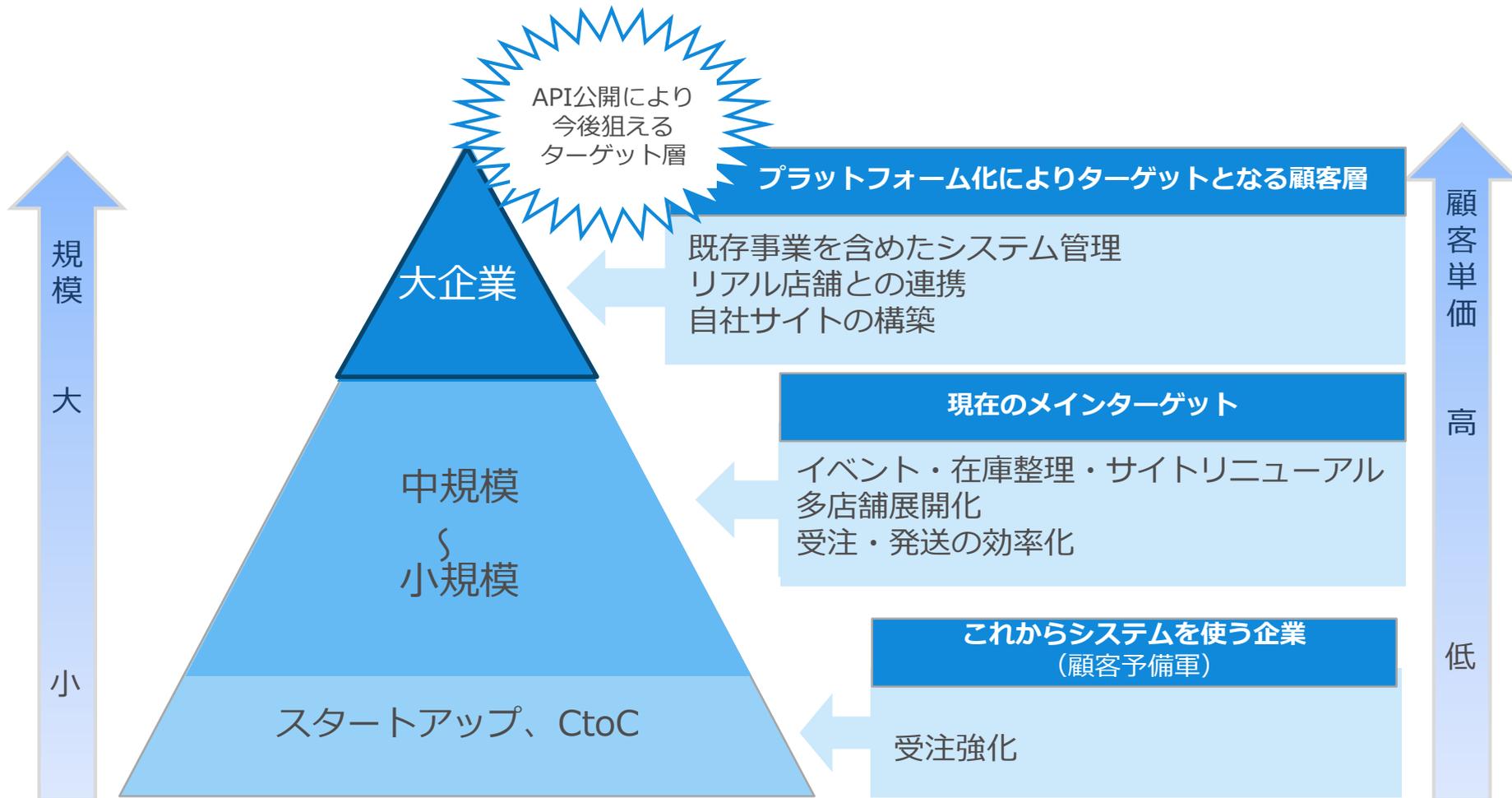


ミス減少  
省力化  
業務効率化  
  
生まれた時間を  
売上増の施策  
経営戦略に  
充当

システムからプラットフォームへ



## EC運営企業の構成



最大の強みは自社ECノウハウを活かした開発

直営ECからのノウハウ

EC業務や各モールの機能を熟知したシステム

モールとのパートナー契約

楽天、ヤフー、Amazonなど主要モールとのパートナー契約

API公開&プラットフォーム化

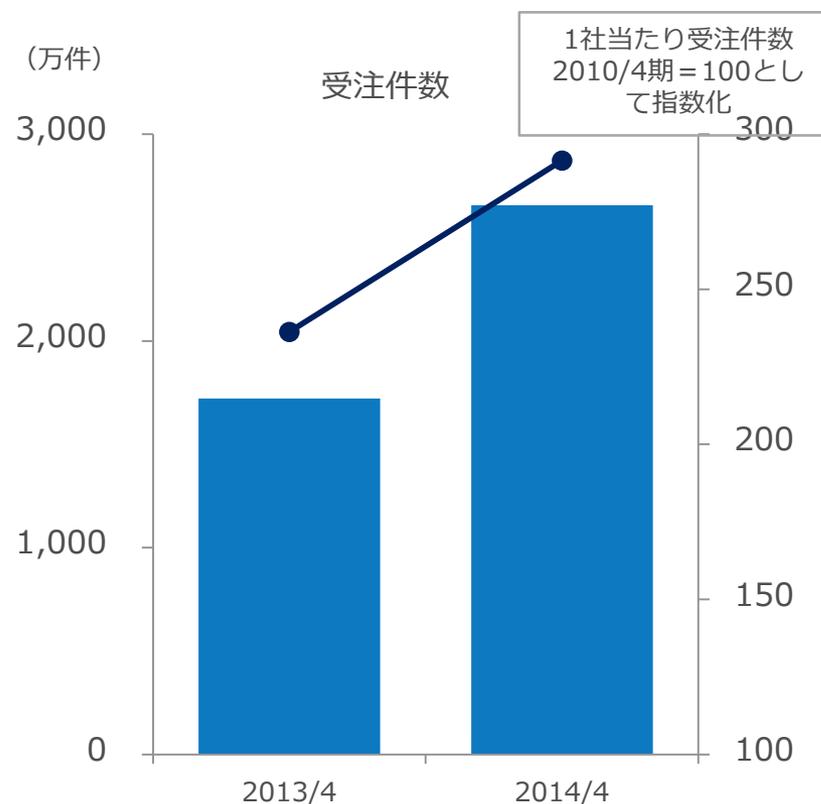
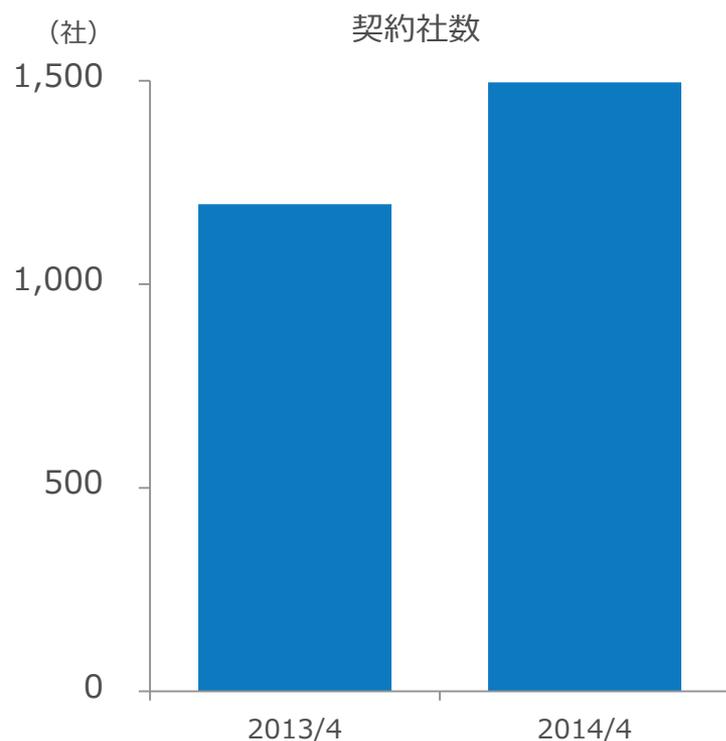
アプリ追加、ユーザー独自アプリ開発によるカスタマイズ

圧倒的No,1のユーザー数

モール横断型のデータ蓄積によるビッグデータ分析、ソリューション提供可能性

ネット通販企業の基幹システムのため、スイッチングコストが高い

## ストック型ビジネス ユーザー単価、契約者数を共に拡大



## 2015/4期3Q末時点での実績

総契約数：**1,707**社（OEM除く）

店舗数：**12,249**店舗

受注処理件数：約**2,480**万件

受注処理金額：約**1,790**億円

※有料ユーザデータより集計

## 新規顧客獲得と顧客単価の上昇を図る

ネクスト  
エンジン

プラットフォーム  
化/アプリ充実

APIを使用した  
新機能

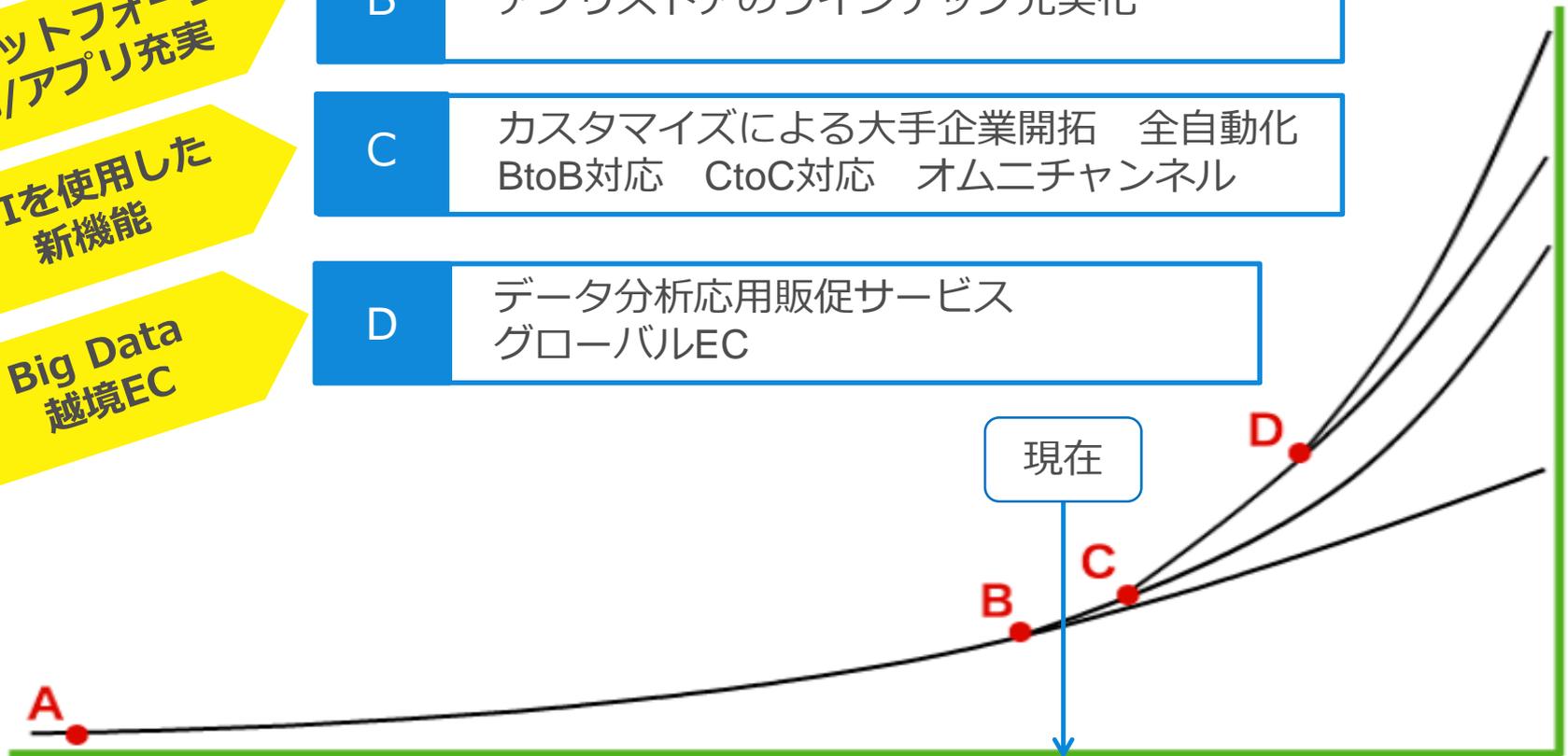
Big Data  
越境EC

A メイン機能の継続的な追加開発

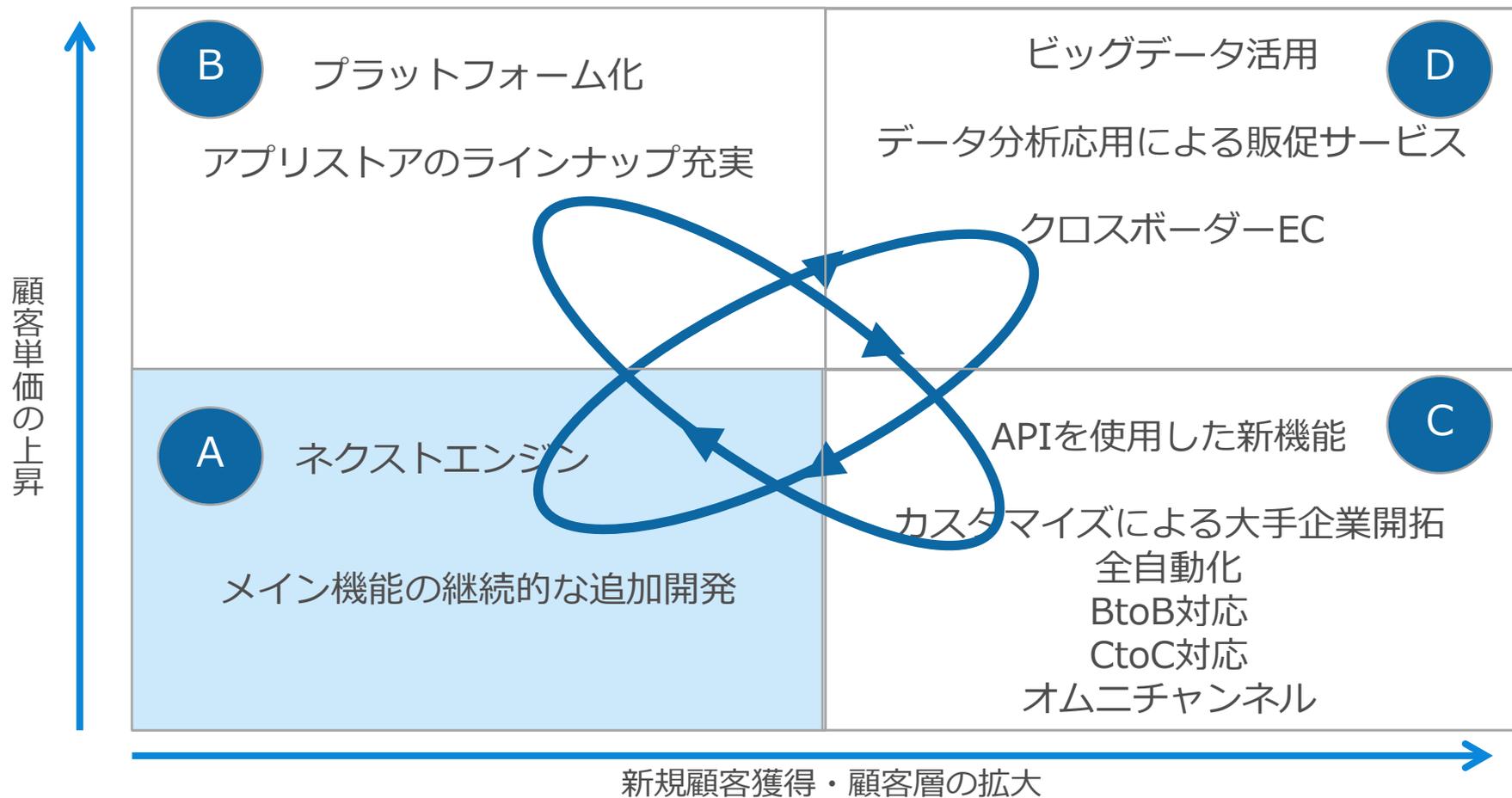
B アプリストアのラインナップ充実化

C カスタマイズによる大手企業開拓 全自動化  
BtoB対応 CtoC対応 オムニチャンネル

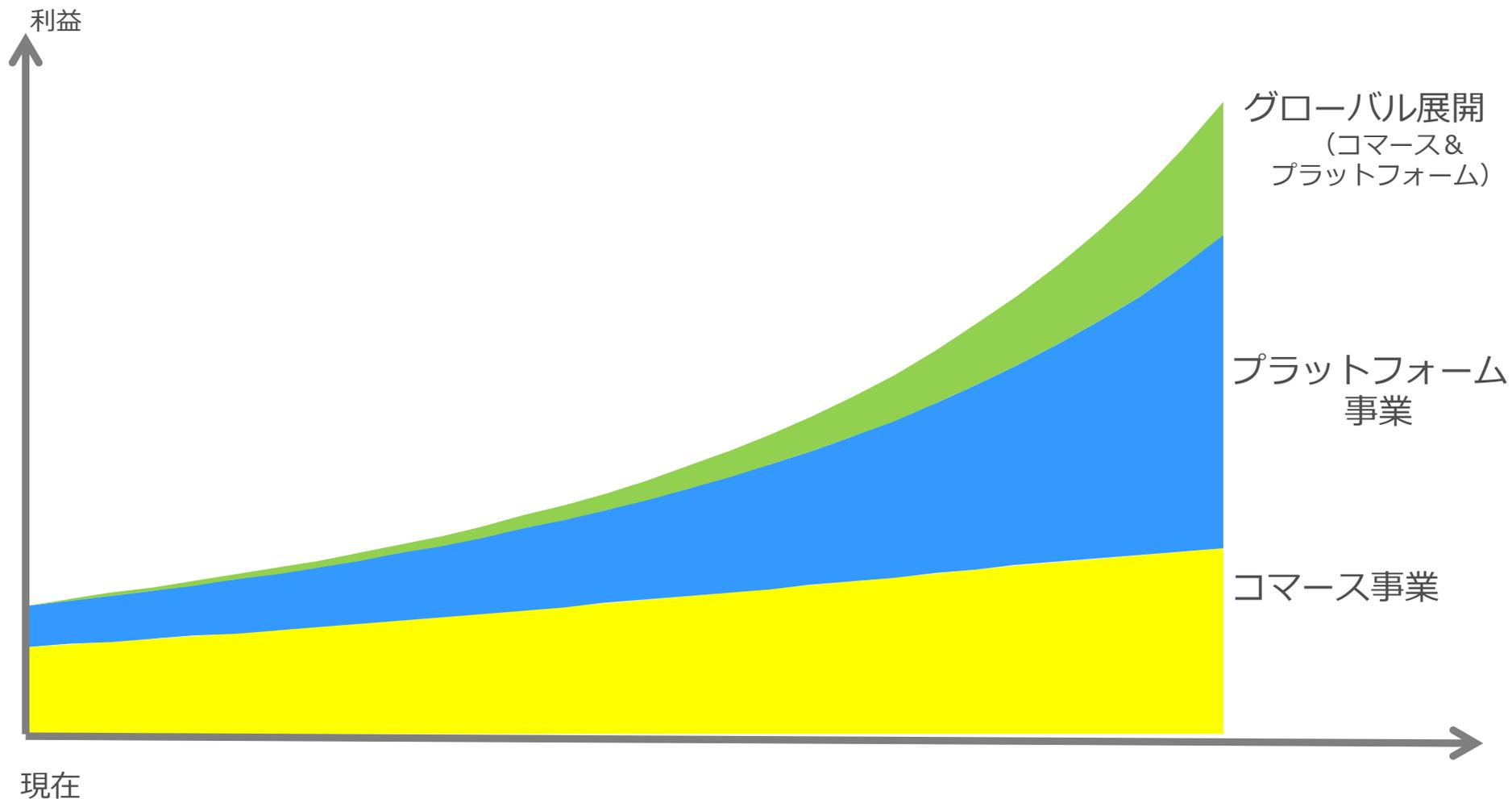
D データ分析応用販促サービス  
グローバルEC



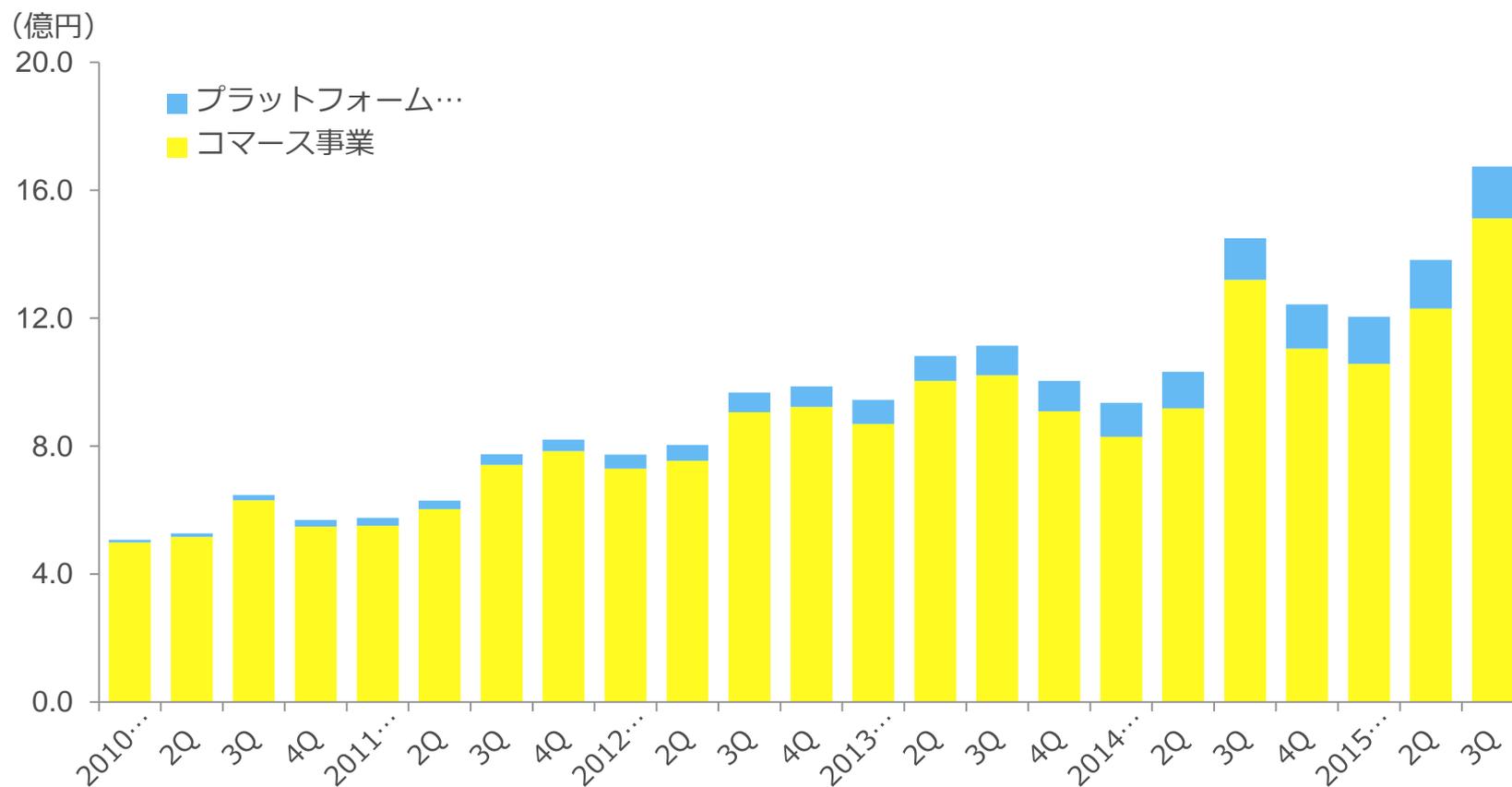
## 新規顧客開拓と顧客単価の上昇を図る



プラットフォーム事業の利益貢献が高まりさらにグローバル展開がON

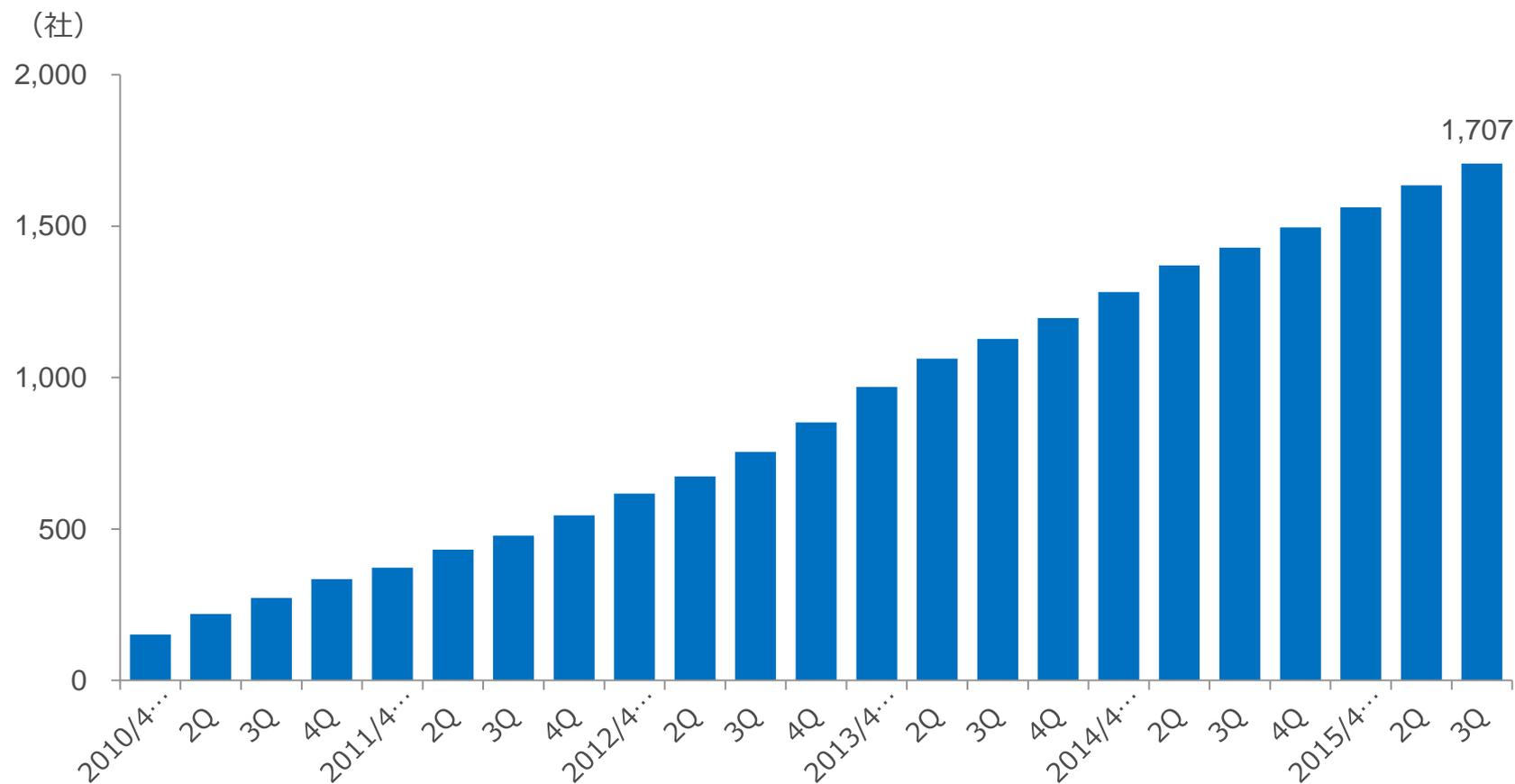


### 四半期売上高推移 (※)



※データは単体ベース (参考値)

四半期プラットフォーム事業契約社数推移



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っておりまして今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

# Hamee株式会社

本資料ならびにIR関係のお問い合わせにつきましては、  
下記までお願いいたします。

Hamee株式会社 経営管理部

TEL: 0465-22-8043

ホームページ: <http://hamee.co.jp/>